

LIMBECK. VERKAUFEN.



LIMBECK. VERKAUFEN. TUN!

HEIß AUF AKQUISE

Seminarziel

Das Seminar LIMBECK. VERKAUFEN. dient dazu, dass Sie regelrecht „Heiß auf Akquise“ werden und von Kundenrecherche bis zur praktischen Telefonakquise alles beherrschen, was Sie zur erfolgreichen Erreichung Ihrer gesetzten Vertriebsziele benötigen. Nach dem Seminar wissen Sie, wie Sie Social Selling und Medienakquise vertrieblich nutzen, optimale Verkaufsgespräche mit Interessenten am Telefon führen und Top-Entscheider zielführender ansprechen als Ihre Wettbewerber. Am Praxistag kommen Sie direkt in die Umsetzung und wenden das Gelernte aktiv an.

Tag 1 – Social Selling & Medienakquise mit Martin Limbeck

Inhalt

- Was sind Social Selling und Medienakquise genau?
- Welche Herausforderungen und welchen Nutzen bietet Ihnen Social Selling und Medienakquise bei Ihrer Kundengewinnung im B2B Bereich?
- So sind Sie Ihrem Wettbewerb mit Social Selling und Medienakquise einen Schritt voraus.
- Welche Herausforderungen und No Gos gibt es?
- So analysieren und finden Sie Ihre Zielgruppe!
- Welches Social Media Netzwerk ist für Sie geeignet?
- Welche Vorteile bringen mir Pressemitteilungen, Google Alerts und Wettbewerber News?
- Wie positionieren Sie sich richtig?
- Schritt-für-Schritt Strategie für Social Selling und Medienakquise.
- Welche Tools zur Leadgenerierung gibt es?
- Vortrag Echobot

Tag 2 – Top-Telefon-Training mit Kai-Lorenz Muhler

Inhalt

- Das richtige Mindset und die notwendigen „Dos and Don'ts“ zur Telefon Neukundenakquise.
- So treten Sie sicher und selbstbewusst am Telefon auf!
- Welche Methoden zur Überwindung der ersten „Klippen“ (Vorzimmer - Sekretariat als Firewall) gibt es?
- Gesprächsaufhänger zur Vereinbarung von Kundenterminen auf höchstem Niveau.
- Wie gehen Sie souverän mit standard- und branchenspezifischen Einwänden um?
- Wie wenden Sie kundenorientierte Nutzenargumentation am Telefon an?
- Wie erkennen Sie Kaufsignale und führen den Kunden sicher zum Abschluss?

Tag 3 – Praxistag mit Live-Telefonaten mit Udo Lengert

Inhalt

- Vertiefung und Verfestigung der Inhalte von Tag 2.
- Was tun, wenn der Entscheider keinen Termin will und wie punkten Sie trotzdem?
- Was sind intelligente Formulierungen? Erfolgssätze finden und einsetzen.
- Welche Fragen öffnen das Ohr, Herz und Portemonnaie des Kunden?
- Wie Sie überzeugend abschlussorientierte Werkzeuge in der Akquise nutzen.
- Wie Sie eine Runde länger als Ihre Wettbewerber am Telefon durchhalten.
- Erstellen Sie Ihren individuellen Leitfaden für die Telefon-Akquise!
- Sie telefonieren live in kleinen Gruppen mit Ihren Interessenten und Kunden unter Leitung Ihres Seminarcoaches.

Ihr Nutzen

In diesem Akquise Seminar lernen Sie, Social Selling & Medienakquise professionell in Ihrem Verkaufsprozess zu integrieren, Top-Leads zu recherchieren, zu generieren und gezielter in der Akquise zu interagieren. Um die recherchierten Top-Leads und Kontakte auch in Kunden zu verwandeln, lernen Sie am zweiten Tag Mindsets und effektive Telefon-Methoden kennen, um Terminvereinbarungen, Erstaufträge und Ihre gesetzten Vertriebsziele besser zu erreichen. Zur Abrundung und Verfestigung des Gelernten aus den ersten zwei Tagen kommen Sie am Praxistag ins TUN: Hier erstellen Sie Ihren individuellen Sales Ranger Telefon Leitfaden, lernen intelligente Formulierungen kennen und telefonieren live in Kleingruppen unter Anleitung Ihres Seminarcoaches.

Zielgruppe: Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer im Innen- und Außendienst

Anmeldung & Investition: Siehe Beileger

LIMBECK. VERKAUFEN. **TEIL 2**

SO KOMMEN SIE ZUM ABSCHLUSS – GARANTIERT!

Seminarziel

Nach Durchführung dieses Seminars sind Sie in der Lage, in Verhandlungssituationen souverän Aktionen und Reaktionen Ihrer Kunden gezielt zu steuern und so intelligent zum Abschluss zu führen. Sie lernen, wie Sie Preis und Konditionsverhandlungen auf höchster Ebene führen, Preisanpassungen erfolgreich durchsetzen und mit dem Wissen des typgerechten Verhandeln Ihre gesetzten Verkaufsziele erreichen. Sie werden sich als Marke positionieren und wissen genau, wie Sie in verschiedenen Situationen reagieren müssen.

Tag 1 – Verkaufen heißt verkaufen mit Rolf Bielinski

Inhalt

- Was verstehen wir unter Verhandlungsstrategien nach LIMBECK. VERKAUFEN. ?
- Was sind Risiken, Methoden und Grenzen beim Einsatz von LIMBECK's Verhandlungsstrategien?
- Wie manipulieren wir psychologisch, wann und wie oft? Wie sehr dürfen wir das?
- Wie erhalten wir einen selbstbewussten Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad?
- Wie reagieren wir aktiv bei Scheinargumenten?
- Wie steuern wir die Reaktionen unserer Gesprächspartner gezielt mit der BAP®-Technik?
- Wie setzen wir Überzeugungskraft täglich erfolgreich ein?
- Wie realisieren wir Ziele aus unserem Gespräch konsequent und klar?
- Sie erlernen die hohe Kunst der Einwand-Behandlung und kommen so zum Abschluss - garantiert!

Ihr Nutzen

Das Seminar befähigt Sie dazu, mit modernsten und typgerechten Verhandlungsstrategien Ihre Verkaufsgespräche erfolgreich umzusetzen, am Schluss mit der richtigen Einstellung den Kunden zum Auftrag zu führen und optimal, langfristig zu binden. Sie lernen die Sensibilisierung bei den Preis- und Konditionsverhandlungen und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftskraft des eigenen Unternehmens. Nach dem Training erkennen Sie die Kaufsignale des Kunden bei Preis- und Konditionsverhandlungen stärker und sind in der Lage, höhere Margen zu generieren.

Tag 2 – Professionelle Preisverhandlung mit Martin Limbeck

Inhalt

- Das richtige Mindset zu sich selbst, Ihrem Unternehmen, dem Produkt und dem Gesprächspartner, um erfolgreich zu sein.
- Welche Einstellungen und Vorstellungen haben Profi-Verkäufer alle gemeinsam und wie nutzen wir diese im Preis poker?
- Gründe für „Preisdrücker“ und warum Kunden billig kaufen wollen.
- Das Umfeld „Preis“ wirtschaftspsychologisch betrachtet.
- 11 Praxis-Platin-Methoden für Ihre Konditionsverhandlungen.
- Ausbau von Stehvermögen, Festigkeit und Zivilcourage in Konditionsverhandlungen.
- Was ist, wenn nichts mehr geht?

Tag 3 – Typgerechtes Verhandeln mit Walter Rößling

Inhalt

- Was verstehen wir unter typgerechtem Verhandeln?
- Wodurch unterscheiden sich Menschen voneinander?
- Profiling - oder wie kann ich mein Gegenüber lesen?
- Auf was legen Menschen wert und was geht gar nicht?
- Was schafft Zufriedenheit und was bindet Menschen an Sie?
- Worauf achten andere Menschen und was motiviert sie?
- Wie kommunizieren Sie richtig mit den unterschiedlichen Menschentypen?
- Wie erhöhe ich mit typgerechtem Verhandeln meinen Verkaufserfolg?
- Wie gehe ich richtig mit Einzelpersonen, wie mit Buying-Centern um?

Zielgruppe: Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer im Innen- und Außendienst

Anmeldung & Investition: Siehe Beileger

UNSERE EMPFEHLUNG FÜR IHREN VERKAUFSERFOLG: MARTIN LIMBECK® ONLINE ACADEMY

Für bleibende Nachhaltigkeit der Trainingsmaßnahme empfehlen wir ergänzend zu der Seminarteilnahme den Zugang zur Martin Limbeck® Online Academy. Profitieren Sie von Ihren speziellen Sonderkonditionen bei einer Buchung des Gesamtpakets, bestehend aus: Teilnahme an einem 3-Tages-Seminar, Zugang zur Martin Limbeck® Online Academy und "Dinner for Sales".

Um Ihre Ziele – auch nach dem Seminar – zu erreichen und den Erfolg dauerhaft zu pachten, brauchen Sie Motivation, Übung und vor allem die richtigen Techniken. Mit der Martin Limbeck® Online Academy trainieren wir Sie dauerhaft und sorgen dafür, dass Ihnen die Erfolgsstrategien in Fleisch und Blut übergehen. Machen Sie sich Ihren Erfolg zur Gewohnheit!

Um Sie persönlich von der Praxisnähe und Qualität unserer Ausbildung zu überzeugen, führen wir Sie gerne "online" durch diese Plattform. Vereinbaren Sie dazu gleich einen Telefontermin unter 02859 90992-0 oder www.limbeck-academy.com.

DINNER FOR SALES

Lernen Sie Martin Limbeck und sein Trainerteam persönlich kennen. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit Ihren Referenten in einem kleinen Kreis, bei einem exklusiven Menü und zu erlesenen Weinen, Ideen auszutauschen und Ihre zusätzlichen Fragen zu stellen.

TERMINE

Teil 1 - HEIß AUF AKQUISE:

Van der Valk

Airporthotel Düsseldorf

Am Hülserhof 57
40472 Düsseldorf

25. – 27. Februar 2019

16. – 18. September 2019

Teil 2 - SO KOMMEN SIE ZUM ABSCHLUSS - GARANTIERTE!:

Van der Valk

Airporthotel Düsseldorf

Am Hülserhof 57
40472 Düsseldorf

13. – 15. Mai 2019

28. – 30. Oktober 2019

IHRE INVESTITION

BUNDLE

Seminartagtag 1 & 2

1.577,- Euro/Person*

- inkl. Seminarpauschale (Vor- und Nachmittags-Pause, Mittagssbuffet, Getränke im Seminarraum)
- Meet & Greet mit Martin Limbeck
- Dinner for Sales

INKLUSIVE:

Teil 1: 3 Monate Zugang digitaler MEIK® in Zusammenarbeit mit Sales Ranger.

Teil 2: INSIGHTS MDI® Analyse im Wert von 315,- Euro*, die im Vorfeld erstellt wird.

SONDERKONDITIONEN:

Bei gemeinsamer Buchung beider Gesamtseminare LIMBECK. VERKAUFEN. Teil 1 und Teil 2

- ohne Online Academy: 3.977,- Euro* / Preisvorteil: 177,- Euro
- mit Online Academy: 4.677,- Euro* / Preisvorteil: 177,- Euro

GESAMTSEMINAR

Seminartag 1 - 3

2.077,- Euro/Person*

(Preisvorteil: 300,- €)

- inkl. Seminarpauschale (Vor- und Nachmittags-Pause, Mittagssbuffet, Getränke im Seminarraum)
- Meet & Greet mit Martin Limbeck
- Dinner for Sales

GESAMTSEMINAR

inkl. **Martin Limbeck® Online Academy** im Wert von 1177,- Euro

2.777,- Euro/Person*

(Preisvorteil: 477,- €)

- inkl. Seminarpauschale (Vormittags- und Nachmittagspause, Mittagssbuffet, Getränke im Seminarraum)
- Meet & Greet mit Martin Limbeck
- Dinner for Sales

Die Seminare finden an Tag 1 von 10 bis 18 Uhr und an Tag 2 und 3 von 09 bis 17 Uhr statt.

*Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

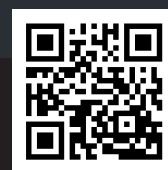
ANMELDUNG

☎ Hotline: 0800 5462325 oder 0800 LIMBECK

🌐 Online: www.limbeckgroup.com

LIMBECK® GROUP
Jöckern 6, 46487 Wesel
Tel. +49 (0) 2859 90992-0
Fax +49 (0) 2859 90992-200
www.limbeckgroup.com, willkommen@limbeckgroup.com

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die auf www.limbeckgroup.com hinterlegt sind.



LIMBECK. VERKAUFEN.

DAS BUCH ZUM SEMINAR



Erfolgsereprobte Strategien, praktische Tipps und wertvolle Anregungen: LIMBECK. VERKAUFEN. ist das Lebenswerk eines Verkäufers aus Leidenschaft – und ein umfassendes Praxisbuch für jeden, der auch in Zukunft erfolgreich verkaufen möchte. LIMBECK. VERKAUFEN. ist für alle guten Verkäufer, die noch besser werden wollen.

- Alles, was Sie über den Verkauf wissen müssen
- Aus der Praxis für die Praxis
- Erfolgsereprobte Verkaufstrategien
- Persönlichkeitsentwicklung
- Erhalten Sie die Siegermentalität
- Gratis Download für die Praxis in jedem Kapitel

LIMBECK. VERKAUFEN.

Auch als Hörbuch verfügbar!



Amazon



Online Shop

Erhältlich auf Amazon und in
unserem Online Shop unter
www.limbeckgroup.com

***Richtig gut werden Sie mit der
Martin Limbeck® Online Academy –
ein Meilenstein in der Verkaufsschulung.***



www.limbeck-academy.com

www.limbeckgroup.com